



סטארט-אפ בשבוע/ גלי וינרב וחנן ליפשיץ |

אני רק שאלה

אם אינך רוצה להתחבב על החברים בפורום, לקבל רשימת מאמרים וגם אינך מעוניין כמומחה בתשלום, אלא יש לך רק שאלה למי שבאמת שמכין, ידע טוענת שהמערכת שלה תיתן לך את התשובה ← גלי וינרב

ידע

- **תחום פעילות:** מערכת לשידור בין שואלים לעונים באינטרנט
- **שנת הקמה:** 2005
- **מייסדים:** אביחי ניסנבום (מנכ"ל) ויניב גולן (סמנכ"ל טכנולוגיה)
- **משקיעים:** ג'נסיס ומשקיעים פרטיים
- **גיוסי הון:** 2.5 מיליון דולר
- **שלב בפעילות:** קיימת מערכת פועלת ונחתמו מספר שיתופי פעולה לקידומה

מקור: IVC-Online

RE: How do I add a favicon to Firefox bookmark toolbar?
I'm not sure you can do that.

Firefox gets the favicon from the website you are bookmarking.

The site doesn't put it there but rather use a standard conversion (read about it more here in Wikipedia) to tell the browser that it has a favicon.

When you bookmark a site that uses a favicon, Firefox adds the favicon near the bookmark.

Posted on 14/05/2006 (permalink)
In reply to markanyers's question
Eran was invited by Yedda to answer this question.

בתמונה: האתר של ידע

1 לי ההפחית מכוח ומיכולותיו של מנוע החיפוש הקונבנציונלי, רבים כבר אינם רואים בו שער גישה יחיד לאינטרנט. מי שרוצה הגדרה, יילך בדרך כלל ישירות לויקיפדיה. מי שרוצה להתעדכן בתחום מסוים, יעשה בדרך כלל מנוי בבלוג. מי שרוצה רק מאמרים מרעיים, יחפש במאגר מידע ייעודי ומי שיש לו שאלה ממוקדת בתחום מסוים, עשוי לגשת לפורום מתמחה ויחפש אדם בשר ודם שיודע את התשובה. "שאלות ותשובות הן ה-DNA של התוכן", אומר אביחי ניסנבום, מנכ"ל חברת ידע (yedda). "צורת חיפוש המידע המובילה של האדם היא השאלה. גם למנוע החיפוש אנחנו ניגשים עם שאלה בראש". ידע אינה מעוניינת להתחיל את הפורומים, המשמשים לדיון במגוון רחב של נושאים, אולם היא בהחלט מאמינה כי הפורומים לא נותנים תשר"ב אולטימטיבית לשאלות ממוקדות. "ישנם תחומים שבהם אין פורום ייעודי, ישנם מקרים שבהם הפורום עמוס והשאלה נעלמת מיד בארכיון", מודגים ניסנבום. "מעבר לכך, הפורום הוא קהילה חברתית. צריך להתחבב על האנשים, ולא תמיד יש להם סבלנות לשאלות של מישהו חדש".

מסוים FAQ (תלון שאלות נפוצות) דינ"אמי ולהדריק אותו בכל אתר העוסק באותו התחום. לשני החלונות הללו אנחנו יכולים לעשות רישוי בתשלום או חלוקת הכנסות. יש לנו כבר הסכם ש"פ עם איגוד מקצועי ע"י גרול, שבו אנחנו מאפשרים לכל החברים בארגון לשאול שאלות אתר את השני ולענות באמצעות המערכת. יש לנו ש"פ עם אמיון, להצגת ספרים בנושא הרלוונטי על כל דף שאלה".

ניין לענות, המערכת ממיכה לחפש תשובה אצל מומחים נוספים". ניסנבום: "דוגמה לשאלה כזו היא למשל בחור שחיפש סרט איטלקי שבו אבא שלו שיחק פעם. הוא פנה למערכת ומצא את המרחם לקולנוע איטלקי, שאמרו לו "תלך לבניין הזה ותמצא שם את אנטוניו שאחראי על הסרט". זה ידע שיש רק בראש של בני אדם. בשום מסמך רשמי לא תמצא אותו".

מפרסמים את הספרים של אמזון

ניסנבום נחשף לממשק שבין ידע כתוב לידע אנושי כשהקים חברה בשם סמארטים (Smarteam) לניהול מעגל חיי המוצר הידע סביב מוצרי D assault הצרפתית תמורת כ-10 מיליון דולר. בעבר עבד ניסנבום גם בתחום הבנייה הרשתית בדיגיטל. גולן הגיע גם הוא מסמארטים, שם היה סמנכ"ל פיתוח. מהו המניע של העניינים? בבלוגים הם בונים לעצמם שם, בפורומים הם יוצרים מעגל חברתי, ומה אצלכם?

ניסנבום: "אנשים מקבלים סיפוק מלעזור לאחרים ומלהביא את עצמם לירי ביטוי. אגודנו קוראים לזה Dopamine over IP, כשרוך פמין הוא החומר במוח האחראי על תחושת סיפוק ותגמול חיובי. "כנסף לסיפוק הרגשי, אנחנו בונים את האתר כך שיאפשר לאנשים לקדם את עצמם, את המטרות ואת הבלוגים שלהם. בתוך התלון המסביר מיהו העונה, הוא יכול להוסיף משפט, תמונה, סרט או לינק לאתר שלו. זה מאפשר לו לקדם את עצמו באמצעות תוכן שאנשים מעריכים, לא תוכן סתמי שהוא זורק לאוויר".

גולן: "עבור בעלי בלוגים, לפעמים השאלות עם התשובות יכולות להפוך לפוסט - אנחנו נותנים כלים לזה. לפעמים השאלות גם נותנות להם השראה על מה לכתוב. כרגע אין שום כוונה לשלם לעונים - אנחנו מאמינים שהתמריץ החברתי חזק מספיק".

מה המודל העסקי שלכם?

גולן: "אנחנו רוצים להפוך למקום הכי טוב באינטרנט לשאול שאלות. אנחנו מאמינים מאוד במערכת פתוחה ובשיתופי פעולה עם אתרים אחרים. כך למשל, אנחנו מאפשרים לכל בעל אתר לשים אצלו באתר הלון שמאפשר להפנות שאלות ישירות למערכת של ידע. בנינו מנגנון באמצעותו קל מאוד להפוך את רשימת השאלות שלנו בנושא

או איך בכל זאת אפשר להגיע למומחים בשר ודם ולהציג להם שאלה באופן שנותן להם אינ"טרס לענות עליה? ידע פיתחה מערכת "שירוף כים" מתוחכמת בין שואל ועונה, אשר לדעתה פותרת את הבעיה. אלגוריתם אוטומטי יודע לנתח את השאלות הנשאלות באתר החברה, ולייעד אותן לאדם שהוגדר במערכת כמורה מחה לתחום. ברגע שהשאלה נשאלת, היא מוצבת בראש עמוד ייעודי רק לאותה השאלה, וכל גולש יכול להיכנס ולענות, אך כנראה סף לכך המערכת מומינה באופן אקטיבי גולשי שים הרלוונטיים לענות על השאלה, לפי תחומי העניין וההתמחות הייחודיים שלהם.

"שאלות ותשובות הן ה-DNA של התוכן. גם למנוע החיפוש

אנחנו נושאים עם שאלה בראש.

חברת ידע לא מחליפה את

הפורומים, אלא מאמינה שהם לא

נותנים תשובה אולטימטיבית

לשאלות ממוקדות. ישנם

תחומים שבהם אין פורום ייעודי,

ישנם מקרים שבהם הפורום עמוס

והשאלה נעלמת מיד בארכיון.

מעבר לכך, הפורום הוא קהילה

חברתית ולא תמיד יש סבלנות

לשאלות של מישהו חדש"

מערכת ה"שירוכים" מותאמת לצרכים של השואל ושל העונה, שמתבקש בתחילת הדרך להגדיר את התדירות בה הוא מוכן לענות על שאלות ואת תחומי העניין שלו (אם כי מוצע עים לו תחומים נוספים כשנראה שהוא נוטה להתעניין בהם ספונטנית). "אנחנו רואים גים שאם מישהו די עסוק, הוא יקבל רק את השאלות שיש לו את היתרון היחסי הכי גדול לגביהן, כדי למקסם את האפקטיביות של תשומת הלב שלו", אומר יניב גולן, סמנכ"ל הטכנולוגיה של החברה. "העונה יכול לחסום שואלים מסוימים, כמו ששואל מסוים יכול לחסום עונים מסוימים, אם מומחיותם אינה נראית לו. אם העונה אינו יודע או אינו מעור

• איכות המערכת תהיה שווה לאיכות של מנגנון התיווג וההפניה שלכם. מערכות תיווג סמנטי רבות עלו ונפלו.

גולן: "האלגוריתם של תיווג השאלות והפנייתן למומחים מבוסס על רשת לומרת. אם המונח "פריס הילטון" עבר פתאום מתחום התיירות בפריז לתחום הסלבריטאים באר"ב, המערכת תלמד את עצמה די מהר להפנות את השאלה לאדם הנכון. אנחנו העברנו את המערכת הכשרה ראשונית מצוינת, וגם נתנו לה את הכלים לעשות התאמות בעצמה. בתנאים אנחנו מרוצים מאוד מהתוצאה".

• גם מספר המשתמשים הוא רכיב קריטי מי בהצלחה.

ניסנבום: "לא נוכל לומר כמה משתמשים יש במערכת".

לגולן היה שירות שבו אנשים הפנו שאלות קשות לפתרון והציעו תשלום למי שענה את התשובה הנכונה.

גולן: "נכון, והאתר הזה נסגר. התשלום שהגולשים היו מוכנים לתת לא הצדיק את הקרשת תשומת הלב של מומחים אמיתיים למצוא את השאלות הרלוונטיות להם ולענות. מי שענה בפועל היו מידענים, שהפנו את הגר"שים למאמרים בתחום. זה לא היה פתרון טוב מספיק, אצלנו המניעים לתשובות הם אחרים, וכן גם העבודה עם המערכת. אנחנו רואים שהמומחים לא יוטרדו אלא רק כשיש צורך, ומשתתלים לקבל תשובות מאנשים רגילים, כשהם יודעים".

• מי המתחרים שלכם?

ניסנבום: "המתחרים העיקריים כרגע הם Yahoo Answers, Amazon Askville ו Live Q&A של מקרוסופט. גם הם מפנים שאלות לאנשים אמיתיים, אבל לא להם את מערכת השירוכים שלנו. הם מציעים פשוט לוח גדול של שאלות ותשובות".